

Returadresse:



FINALE

Postboks 2207, 9268 Tromsø.

Telefon 77 66 54 60

www.finale.no

C

Vi ønsker våre  
forretningsforbindelser  
ei riktig God Jul og  
et Godt Nyttår



# FINALISTEN

Kundeavis for Finale Systemer as • Desember 2001

## «FRISKMELDER» FINALE

For ett år siden var Rolf Hegle (bildet) en av de mest kritiske brukerne av Finales produkter. I år kan han ikke få rost produktene godt nok. Mindre bekymringer om verktøyene har gitt Hegle mulighet til å konsentrere seg om det han skal: Skape vekst for sin egen virksomhet.

– 2000-versjonen av FINALE Årsoppgjør var kort, enkelt og greit fortalt veldig bra! Og jeg har faktisk ikke hørt om noen andre brukere som har ment noe annet, sier regnskapsføreren fra Orkanger.

Han aksepterer motvillig å bli trukket frem som «kritiker» av Finale, men er nøye med å påpeke at han aldri har vært negativ.

– Det er ikke til å komme bort i fra at det var store problemer med fjorårets oppgjør (1999-oppgjøret). Finale var slett ikke skyld i alle problemene, og Finale var heller ikke den programvareleverandøren som slet med de største problemene. Men disse årsaks-sammenhengene teller ikke så mye for forville regnskapsførere som jobber under et voldsomt tidspress og som ikke har råd eller tid til å bli plaget underveis, mener han.

På FINALE BrukerForum i fjor hadde han derfor forberedt seg godt på å fremme kritikk mot selskapet.

– Det var jo en «glede» jeg ble snytt for, i og med at hele seminaret startet med at Finales direktør Eivind Simonsen allerede i åpningen tok brodden av all kritikk ved å demonstrere at han kjente til alle svakhetene, humrer Hegle.

Likevel ligger det mer alvor bak.

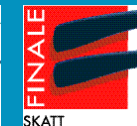


– Å forstå kritikken er så sin sak – å faktisk gjøre noe for å rette på problemene er en annen skål. Det er det siste jeg har størst grunn til å rose Finale for. Jeg støtte på svært få problemer eller spørsmål underveis, og ved de få tilfellene jeg trengte hjelp, fikk jeg svar etter svært kort tid. Dette kan jo bety to ting – enten så er kapasiteten på support økt dramatisk, eller så er antall feil og svakheter redusert til tilnærmet null. Jeg velger å tro på det siste, sier han.

Selv har han flere grunner til å smile, for

samtidig som han har dataverktøy han er godt fornøyd med, har utviklingen i hans eget selskap, Helge Regnskap AS, vært svært positiv det siste året.

– Vi har vokst veldig det siste året, og har en god tilgang på nye kunder. Innen kort tid vil vi være oppe i 300 kunder, vi har etablert eget kontor i Trondheim og opplever at særlig nyetablerte kommer til oss for å få gjort regnskapene sine, forteller han.



MAX  
ERFARING

# INN I FINALE MED MAX ERFARING

Max Årsoppgjør var i sin tid en av Finales fremste konkurrenter i markedet. Sentral bak Max, sto direktør Ola Odden. 1. desember tiltrådte den samme Odden som avdelingsleder på Finales kontor i Oslo.

Noen år har gått siden Odden sa opp sin stilling som direktør i Enter Data, men nå er han tilbake i bransjen.

## FINALISTEN

### Ola Odden

- 1971:** Driftssjef i ScanNips
- 1979:** Produksjef i Datavirksomhet
- 1985:** Inn på eiersiden av Datavirksomhet
- 1985:** Datavirksomhet utvikler årsoppgjøret K-Slutt
- 1990:** Datavirksomhet kjøper Max Data, skilt ut fra Merkantidata
- 1991:** Datavirksomhet konverterer alle K-Slutt-kundene til Max Årsoppgjør
- 1994:** Odden blir daglig leder i Datavirksomhet
- 1996:** Odden selger seg ut av selskapet, men fortsetter som daglig leder
- 1997:** Datavirksomhet fusjonerer med Enter Data, og lever videre under navnet Enter Data
- 1998:** Enter Data foretar en kapitalutvidelse med 15 millioner
- 1999:** Ola Odden slutter i Enter Data og etablerer konsulent-selskapet Prosearch – et selskap som tilbyr rådgivning og rekruttering av personale til IT/Telecom-bedrifter.
- 2001:** Ola Odden tiltrer som avdelingsleder i Finale Systemer AS

– Jeg var egentlig ikke lei av å jobbe med årsoppgjør da jeg valgte å satse på noe nytt i 1999. Egentlig har jeg ønsket meg tilbake til dette markedet, og jeg er glad for å få mulighet til å bruke mine kunnskaper gjennom et selskap som jeg har veldig stor tro på, sier Odden ved tiltrødelsen i Finale.

#### IT hele livet

Ola Odden har jobbet med data helt siden begynnelsen av 70-tallet – fra han startet som driftssjef i ScanNips i 1971, til han ble produksjef og senere daglig leder i Datavirksomhet/Enter Data – og helt til han etablerte seg som selvstendig konsulent. I alle disse årene har utvikling og salg av årsoppgjør vært en sentral del av arbeidsdagen.

– Hva var årsaken til at du forlot Enter Data og startet din egen virksomhet?

– Slike årsaker er ofte sammensatt, men hovedårsaken til at jeg trakk meg tilbake var at jeg ikke følte meg bekvem med en eiersituasjon som var dominert av kortsiktige finansielle investorer, sier han.

Han understreker likevel at han aldri «slapp taket helt» i den virksomheten han jobbet for i så mange år.

– Underveis har jeg fulgt brukbart med i hva som har rørt seg i den bransjen jeg forlot – og som jeg nå vender tilbake til. Jeg føler meg godt forberedt på jobben, mener han.

Blant det han har funnet ut i tiden som uavhengig observatør, er at Finale står seg veldig godt i markedet – både som selskap og med enkeltproduktene.

– Du kunne knapt ment det samme for noen år siden – da du var konkurrent?

– Nei, men så var det da heller ikke grunn til å mene det på den tiden. Finale

har utviklet seg voldsomt i løpet av de siste årene – og stiller i dag stadigere enn noen av konkurrentene, mener han.

– Hva er årsaken til dette?

– Både god og systematisk jobbing – og en del heldige omstendigheter. Jeg tror for eksempel at Finales beliggenhet er et stort pluss for selskapet. Beliggende i Tromsø er Finale velsignet med en stabil stab. Konkurrentene, som stort sett befinner seg i Oslo-området, har store problemer med å rekruttere dyktige utviklere, og gjennomtrekken er så stor at det også får konsekvenser for kvaliteten på utviklingsarbeidet, mener han.

#### Tøff fremtid

Nå ser Odden frem til å ta fatt på arbeidet med å markedsføre det programmet han selv regner som markedets beste – inn i en fremtid han selv betegner som svært tøff.

– Programutvikling er i seg selv svært kostbart, og med økte krav til grafisk brukergrensesnitt vil denne delen av virksomheten til Finale bli enda mer kostnadskre-

” *Finale har utviklet seg voldsomt i løpet av de siste årene – og stiller i dag stadigere enn noen av konkurrentene* ”

Ola Odden

vende i tiden som kommer. Utviklingen vil gå fortere og fortere – og kravene fra markedet vil følge i kjølvannet av de til stadighet økte mulighetene, er hans «dystre» spådom. Som en naturlig konsekvens av dette regner han med at det i fremtiden ikke vil være plass til særlig mange rene programvareleverandører.

– Betyr dette at du ser mørkt på fremtiden for både Finale og Finales konkurrenter?

– Nei, for de flinkeste ser det ikke mørkt ut. Konkurransen er tøff, men samtidig finnes det et stor utnyttet markeds potensial for årsoppgjørprogrammer, særlig blant de store og mellomstore bedriftene som utfører regnskapene sine selv, mener han.

#### Avdelingskontor

Ikke bare har Ola Odden det meste av sitt liv jobbet innenfor IT – han har også stort sett innehatt ledende stillinger. I så måte blir det en overgang å installere seg på et avdelingskontor – en «dagsreise» unna selskapets daglige ledelse.

– Det er riktig at jeg vil jobbe på et avdelingskontor, men akkurat dette mener jeg er mindre viktig i denne sammenheng. For det første er jeg så pass erfaren at jeg tror jeg skal klare meg rimelig bra «på egen hånd». Dessuten vil jeg i Oslo befinne meg i markedets sentrum – og det er det viktigste i en rolle der jeg primært skal arbeide med markeds- og salgsaktiviteter, mener han.

Han legger ikke skjul på at han føler seg godt forberedt, og at han har gjort seg opp noen tanker om både sine tidligere og nye kontakter i markedet, men noe mer enn dette vil han ikke si om sin strategi i den nye jobben.

– Nei, jeg har ikke lyst til å blottlegge planene allerede nå. Jeg nøyer meg med å bekrefte at vi har våre ideer om hvordan vi skal gripe markedet, sier han.



1. desember tiltrådte Ola Odden som leder for Finales kontor i Oslo, med ansvar for selskapets markedsarbeid.



## «FINALE STÅR STERKERE MED OLA ODDEN MED PÅ LAGET»

Administrerende direktør Eivind Simonsen (bildet) i Finale Systemer AS kan ikke godt nok få gitt uttrykk for hvor begeistret han er over å ha fått Ola Odden med «på laget».

– Odden har all den bakgrunnen og kompetansen vi kunne

ønske oss i rollen som ansvarlig for markedsarbeidet. Han kjenner produktene og han kjenner markedet bedre enn de aller, aller fleste, sier en fornøyd Simonsen.

Simonsen har nå store forventninger til at Finale skal kunne dra

nytte av det store nettverket Odden har opparbeidet seg i løpet av sin lange fartstid.

– Enkelte av de kundene Odden har jobbet mot tidligere er kunder som også har eller har hatt relasjoner til Finale, men i all

hovedsak dreier det seg om helt nye navn for vår del, i og med at Odden har jobbet for en konkurrerende programvareleverandør, sier Simonsen.

Dette til tross, er Simonsen nøye med å understreke at

begeistringen utelukkende skyldes mulighetene for egen suksess – ikke skadefryden over at en konkurrent rammes.

– Det er en nokså urettferdig påstand. Ola Odden og jeg har kjent hverandre i veldig

mange år, og jeg håper og tror at de fleste rundt oss kan bekrefte at vi har hatt et ryddig og redelig forhold til hverandre i alle disse årene – også i den tiden da vi var rene konkurrenter, mener Simonsen.





Eli Holte er kjent med balansegangen mellom markedskrav og myndighetskrav – akkurat som Finale Systemer.

## LAVERE DELTAKELSE, MEN ØKT TILFREDSHET

Deltakelsen på årets FINALE BrukerForum var lavere enn tilfellet for ett år siden. Men de som deltok, sa seg svært tilfreds med utbyttet av samlingen.

Det viser evalueringen som

ble foretatt i etterkant av seminaret. Rangert etter en skala fra 1 til 6 – der 6 er toppscore – oppnådde «totalvurderingen» hele 4,82 poeng i gjennomsnitt. De enkeltforedragene som ble

best rangert i evalueringen, var «Elektronisk innlevering av likningspapirer» (5,05 i snitt), «Mer effektiv bruk av Finale» (4,95 i snitt) og «Introduksjon av FINALE Analyse» (4,85 i snitt).

– Vi sier oss veldig fornøyd med evalueringen, men beklager selv sagt at seminaret hadde færre deltakere enn i fjor. Men det siste har sammensatte årsaker. Vi ble gjenstand for noen kjedelige

# HAR SAMME UTFORDRING SOM FINALE

**Eli Holte hevder å ha fått Finale «i fingrene», selv om førsteinntrykket var angstfylt.**

**I det daglige jobber hun i en virksomhet som lever med de samme dilemma som Finale Systemer.**

Felleskjøpet Førutvikling ble etablert i 1992, og har som oppgave å utvikle resepter for nye førtyper til landbruket.

– På den ene siden skal vi selvsagt være markedsrettet, i og med at vi henter inntektene våre fra royalties av salg på de produktene vi utvikler. Men like viktig er det naturligvis at vi må rette oss etter krav som stilles fra offentlige myndigheter, og disse kravene er under stadig endring, forteller hun.

Mattrygghet er et begrep som står sentralt for både myndigheter, forbrukere, forkjøpere og førutviklere – og kugalskapen i Europa førte til strengere krav for den virksomheten Holte er en del av.

– Tidligere inneholdt føret en del kjøt-beinmel som ble forbudt, og som måtte erstattes med noe annet som kunne gi føret samme høye næringsinnhold, sier hun.

### Likheter

Hun ser de åpenbare likhetene mellom sin egen virksomhet og Finale Systemer, som i sitt utviklingsarbeid må ta like mye hensyn til skattelovgivning under stadige endringer, som til brukernes behov for stadig bedret brukervennlighet – og hun innrømmer at hun er glad for at hun selv ble bruker av Finale så sent som ved siste årsoppgjør.

– Da jeg ble introdusert for Finale var begge de store endringsprosessene gjennomført – både overgangen til Win-

dows og den nye regnskapsloven. Jeg tror jeg ville ha slitt en del dersom jeg måtte ta del i begge de store omleggingene, sier hun.

Den erfarne regnskapsføreren har foreløpig bare ett årsoppgjør på Finale bak seg, men selskapet hennes tok FINALE i bruk for tre år siden.

– Det var en nokså enkel grunn til at selskapet vårt foretrakk Finale. Revisoren vår hadde Finale, og da var det praktisk for oss å velge det samme. I ettertid har vi riktignok skiftet revisor, som benytter et annet program – men vi for vår del har likevel valgt å holde oss til Finale, sier hun.

### Trøbbel i star ten

I dag føler hun seg bekvem med programmet, men hun vedgår at starten var litt «trang».

– Jeg opplevde det første kurset jeg deltok på som litt skremmende, fordi introduksjonen var litt for kjøpp for meg. Men etter at kurslederen justerte tempoet

bittelitt, gikk det mye greiere, smiler hun.

– Hvordan synes du det fungerer i dag?

– Veldig bra! Med kurset som ballast og muligheten til å spørre forgjengeren min som en trygghet – går det veldig greit. Den viktigste læreprosessen i forhold til verktøy som dette, består jo av den daglige bruken; erfaringen av å kjenne, klikke og lete seg frem, mener hun.

## FINALISTEN



|              |                |
|--------------|----------------|
| Etablert:    | 1992           |
| Hovedkontor: | Trondheim      |
| Ansatte:     | 8              |
| Omsetning:   | 13 millioner   |
| Finalist:    | 3 års erfaring |

## Stian tilbake til Finale

**Etter et drøyt år i annen virksomhet, vender systemutvikler**

**Stian Hansen tilbake til Finale.**

– Siden jeg forlot Finale har jeg jobbet for iTet AS. Her har jeg jobbet som systemutvikler, og da spesielt med internetbaserte applikasjoner, forteller han, og trekker frem SOLs managerspill på <http://drommeliga.sol.no> som et av de prosjektene der han har vært hovedprogrammerer.

– I første omgang var det en noe ustabil arbeidssituasjon som gjorde at jeg vurderte å bytte jobb på nytt igjen. IT-bransjen er forferdelig spennende,

men de som leser aviser vet jo at den oppdragsbaserte delen av bransjen for tiden ikke er spesielt trygg, sier han.

Administrerende direktør Eivind Simonsen er strålende fornøyd med å få Stian tilbake.

– Han gjorde en aldeles utmerket jobb da han var hos oss forrige gang han var her. Nå kommer han tilbake, med enda større kompetanse enn han hadde da han forlot oss, sier direktøren fornøyd.



kollisjoner med andre møter i bransjen. Dessuten skal kanskje heller ikke underverdere en viss «11. september-effekt», sier Finales direktør, Eivind Simonsen.

# MØTT MED BEGEISTRING

FINALE BrukerForum var første anledning til å presentere det nye produktet FINALE Analyse i full bredde for et større publikum av potensielle brukere.

Presentasjonen ble møtt med begeistring.

– I Finale har vi stor tro på dette produktet, så derfor er det selvsagt litt selvmotsigende å si at man er overrasket når tilbakemeldingene er gode. Men ærlig talt: Den begeistringen vi opplevde under presentasjonen var i overkant av hva jeg hadde forventet på forhånd, sier utviklingssjef Frank Mikalsen.

## Lang utvikling

Utviklingen av FINALE Analyse har foregått i svært lang tid. Ideen har ligget «til modning» i flere år, men skjøt fart etter at FINALE Årsoppgjør ble lagt om til Windows-format.

– Formålet til programmet er å snu og vrenge på regnskapet slik at man finner frem til de vesentlige opplysningene, slik at regnskapet skal kunne bli et nyttig verktøy i den daglige driften av bedriften, forklarer Mikalsen, og mener at enkel bruk og gode illustrasjoner er noen av de viktigste forutsetningene for at programmet skal være vellykket.

– Responsen fra kundene våre som har sett programmet demonstrert, tyder jo på at vi har lyktes både med brukervennlighet og grafikk, mener han.

## Halvparten kjøpte

Ved siden av å presentere FINALE Analyse i plenum under FINALE BrukerForum, hadde deltakerne anledning til å få demonstrert programmet på stand utenfor seminarlokalet. Og etter to dager på ishavsshotellet var det ikke bare godordene brukerne var rause med; svært

mange valgte å kjøpe med seg programmet.

– Vi solgte 21 enheter av programmet i løpet av samlingen, forteller Finale-direktør Eivind Simonsen – og er svært fornøyd med tallet.

– Til sammen var det 60 deltakere på årets BrukerForum, og anslagsvis kom disse fra 40 forskjellige bedrifter. Det betyr at annenhver bedrift valgte å kjøpe programmet umiddelbart etter å ha fått det presentert. Vi kan ikke annet enn å si oss strålende fornøyd med den responsen, mener han.

## Vårt viktigste produkt

– Regnskapsførere har en tendens til å misforstå hva som er deres viktigste produkt.

Det mener regnskapsfører Rolf Hegle, som ikke er overrasket over at FINALE Analyse fikk så god mottakelse under presentasjonen.

– Det viktigste produktet vi leverer våre kunder er en skikkelig rapport om selskapets situasjon. Hvis rapporten inneholder analyser med søyler og grafer, vil den være lettlest og gi en enkel forståelse av utviklingen. Det er jo det som er jobben vår. Regnskapet i seg selv er jo bare en rekke tall og kolonner som er så komplisert at de som mottar det ofte ikke er i stand til å lese om det går godt eller dårlig, mener han.



Utviklingssjef Frank Mikalsen (t.v.) og direktør Eivind Simonsen presenterer FINALE Analyse for deltakerne på FINALE BrukerForum.

# Finales erfaringer vekker oppsikt

Finales erfaringer med «Extreme programming» vekker oppsikt i IT-miljøet.

I et drøyt år har Finale basert programmeringsarbeidet sitt på teorien «Extreme Programming», som kort fortalt går ut på at flere utviklere jobber i team om å løse de samme oppgavene – for dermed å oppnå økt effektivitet og kvalitet i utviklingsarbeidet. IT-miljøet er teorien anerkjent, selv om det er påpekt at metoden har mange svakheter.

– Fra et akademisk ståsted er det blitt hevdet at det ikke er mulig å benytte Extreme Programming i «dis-

tribuerte bedrifter» – det vil si bedrifter der medarbeiderne sitter spredt, for eksempel på lokalkontor. I Finale har vi ikke hatt noen problemer med å innføre den nye metoden – selv om vi i høyeste grad sitter spredt, forteller utviklingssjef Frank Mikalsen.

Løsningen Finale har valgt for å involvere medarbeiderne på avdelingskontorer og hjemmekontorer er så enkel at den grenser til å være banal: Microsofts produkt Netmeeting – et verktøy som gjør at flere medarbeidere kan dele programvare, og at flere kan jobbe i samme dokument samtidig.

– Vi har bare gode erfaringer med Netmeeting. Lydkvaliteten på programmet er det eneste vi er skuffet over, så

derfor baserer vi oss i stedet på telefon og headset. For øvrig går arbeidet strålende, og vi har oppnådd positive effekter vi ikke kunne forventet på forhånd, mener Mikalsen.

Han bestrider ikke organisasjonsteoretikerne: Dersom den ene programmerer sitter i Bergen og den andre i Oslo, vil det selvsagt ikke være snakk om parprogrammering i begrepet egentlige forstand.

– Men poenget må jo være at man klarer å tilpasse både organisasjonsteori og ulike verktøy til sin egen virkelighet, og det har vi fått til hos oss. Ottar Friis jobber fra sitt kontor i Årvisand, fagansvarlig Hermod Gundersen sitter på Skjervøy – og begge er gjennom

Netmeeting knyttet direkte opp mot programmeringen som foregår på lab'en i Tromsø, sier Mikalsen.

Mens kritikere hevder at Extreme Programming øker avstandene mellom hovedkontor og avdelingskontorer, er Mikalsen av motsatt oppfatning

– Jeg vil hevde at utekontorene er knyttet nærmere lab'en gjennom denne måten å arbeide på, sier han, og mener disse erfaringene gir Finale mulighet til å styrke både sin egenart og sine konkurransefortrinn: En moderne teknologibedrift med forgreininger ute i distriktene som gjennom bevisst desentralisering legger til rette for sine ansattes behov – og på den måten sikrer stabilitet i staben og dermed kvalitet på produktene.



## ETTERLYSER FLERE KURSDELTAKERE

Knut Lofsberg (bildet) hadde gjerne sett at flere «finalister» deltok på Finales ulike kurs.

– I år vil det totale antallet kursdeltakere ende omtrent som tidligere år, så vi opplever ingen rekrutteringskrise.

Men bak tallene skjuler det seg tendenser som gir grunn til å stoppe litt opp, mener han.

Tendensen viser at de kursene som avholdes i Oslo oppnår svært høy deltakelse,

mens de kursene som arrangeres ellers i landet har opplevd en nedgang i påmeldingen.

– Andre tendenser?  
– Ja, etterspørselen etter internkurs er sterkt økende.

Og i den motsatte enden av skalaen er jeg skuffet over at interessen for «Brukerkurs dag 3» ikke er større enn den er. Kanskje råder det en del misforståelser om hensikten ved kurset, resonnerer Lofsberg.

Brukerkurs Dag 3 er beregnet for de som har benyttet FINALE en tid, men det betyr ikke at kurset er «elitekurs».

– Kurset er en praktisk oppdatering, og har til hensikt at deltakerne skal bli i stand til å

utnytte verktøyene sine bedre. Brukerne får seg for seg svært mange hyggelige aha-opplevelser i løpet av kurset, sier han.

**VÅRT  
ØNSKE  
TIL DEG**